



Un accompagnement sur mesure pour soutenir la croissance des entreprises

Face à un environnement économique marqué par l'inflation, la hausse des coûts de financement et une concurrence accrue, les petites et moyennes entreprises (PME) doivent constamment adapter leur modèle économique.

Plus que jamais, l'accès à des solutions financières flexibles et à un accompagnement de proximité devient un facteur déterminant.

Chez MauBank, cette réalité se traduit par une approche qui va bien au-delà du simple octroi de crédit.

Si les fondamentaux bancaires restent inchangés (capacité de remboursement, solidité financière, niveau d'endettement et qualité de la gouvernance), l'établissement affirme privilégier une analyse globale de chaque entreprise afin de construire des solutions adaptées à ses ambitions de développement. « Notre objectif n'est pas simplement d'accorder un crédit, mais d'accompagner les entreprises avec des solutions qui soutiennent leur croissance tout en préservant leur équilibre financier. Chaque PME possède sa propre réalité et mérite une réponse adaptée à ses besoins », souligne Bharati Rugoonauth, Head of SME and Area Leader chez MauBank. Cette approche personnalisée prend également en compte les flux de trésorerie, les fonds propres, l'expérience des dirigeants, ainsi que les perspectives d'évolution de l'entreprise dans son environnement économique. Les garanties demeurent un élément important de l'analyse, mais elles s'inscrivent dans une évaluation plus large visant à apprécier le potentiel global du projet entrepreneurial.



Bharati Rugoonauth,
Head of SME and Area Leader chez MauBank

Des solutions adaptées aux périodes de crise

Dans un contexte économique parfois incertain, les besoins des entreprises évoluent rapidement. Pour y répondre, MauBank a développé LokalBoost, un dispositif destiné à soutenir les PME confrontées à des difficultés conjoncturelles. Selon la nature des défis rencontrés et des mesures de soutien en vigueur, cette solution peut inclure des moratoires sur le remboursement du capital, un allongement de la durée des prêts ou encore des financements destinés à renforcer le fonds de roulement et à reconstituer les stocks. Cette capacité d'adaptation s'est notamment illustrée durant la pandémie de COVID-19, lorsque la banque a mis en place plusieurs mesures exceptionnelles permettant à de nombreuses entreprises de préserver leur trésorerie, de maintenir leurs activités et de sauvegarder des emplois. « Un moratoire n'est pas une solution permanente, mais lorsqu'il est accordé à une entreprise disposant de perspectives de reprise, il devient un véritable levier de résilience en lui donnant le temps nécessaire pour retrouver une trajectoire de croissance durable », explique Bharati Rugoonauth.

Accélérer la transformation numérique des entreprises

La compétitivité des PME passe également par leur capacité à digitaliser leurs opérations. MauBank accompagne cette évolution grâce à une offre de services numériques comprenant les plateformes Internet Banking et Mobile Banking, les solutions de paiement de salaires (STP), ainsi qu'une gamme complète de cartes de débit et de crédit en roupies et en devises. Cette offre sera prochainement renforcée par le lancement d'une application bancaire spécialement conçue pour les entreprises, leur permettant de gérer leurs opérations financières de manière encore plus simple et sécurisée. En parallèle, la banque finance également des projets liés à l'automatisation des processus, à l'amélioration de l'efficacité énergétique et à l'adoption de technologies favorisant une croissance plus durable.

Favoriser un accès plus inclusif au financement

Parce que toutes les entreprises ne disposent pas des mêmes ressources, MauBank affirme privilégier une approche individualisée de l'analyse des dossiers. Cette philosophie se traduit notamment par ElleBoost, une solution spécifiquement développée pour soutenir les femmes entrepreneures. Consciente que l'absence de garanties traditionnelles constitue souvent un frein à l'accès au crédit, la banque propose, pour les facilités éligibles, des financements ne nécessitant pas les sûretés habituellement exigées. Le dispositif comprend également des conditions préférentielles, des possibilités de moratoire ainsi qu'un financement pouvant atteindre 100 % de la valeur des véhicules et équipements éligibles.

Les PME au cœur de la stratégie de développement

Pour MauBank, les PME représentent un moteur essentiel de l'économie mauricienne. Leur contribution à la création d'emplois, à l'innovation et au dynamisme du tissu économique en fait un segment stratégique que la banque souhaite accompagner sur le long terme. Au-delà du financement, cet engagement repose sur une relation de proximité assurée par des Relationship Managers dédiés. Leur mission consiste à accompagner les entrepreneurs tout au long de leur parcours, à anticiper leurs besoins et à proposer des solutions adaptées à chaque étape de leur croissance. « Notre ambition est d'accompagner les PME à chaque étape de leur développement, de la microentreprise jusqu'à l'entreprise de plus grande envergure. Au-delà du financement, nous construisons une relation de confiance qui renforce leur résilience, leur compétitivité et leur capacité à saisir de nouvelles opportunités », conclut Bharati Rugoonauth. Dans un environnement économique en constante évolution, cette approche positionne MauBank comme un partenaire de développement durable pour les entrepreneurs mauriciens, combinant financement, accompagnement stratégique et solutions innovantes pour soutenir les PME.

